

# Diminuire la produzione di Prosecco per tutelare la sua immagine e posizionamento

scritto da Redazione Wine Meridian | 18 Dicembre 2020



“La produzione di Prosecco DOC ha raggiunto il suo limite”. È questa la forte dichiarazione, rilasciata al noto magazine britannico The Drink Business, da Sandro Bottega, dello storico marchio veneto Bottega, che auspica una decrescita di produzione nella sua regione. Durante una recente degustazione online proprio di prodotti Bottega, Sandro, uno dei tre titolari, ha voluto evidenziare come vendere Prosecco a prezzi troppo bassi al dettaglio dia ai consumatori una cattiva impressione non solo di quel brand, ma delle bollicine in generale.

L'appello di Bottega è quello di lavorare sulla sensibilizzazione dei consumatori alla qualità dei vini, per renderli responsabili dei loro acquisti. Il Prosecco, infatti,

secondo Bottega, è talvolta venduto ad un prezzo addirittura minore rispetto al costo di produzione, vincolando un messaggio negativo sul prodotto stesso. “È necessario oggi bere meno – ha aggiunto – ma bere meglio. Abbiamo raggiunto il livello massimo di produzione, è ormai tempo di invertire la rotta e produrre una minor quantità, migliorando però sempre di più la qualità – la sostenibilità, inoltre, è la prossima sfida che il Prosecco si troverà ad affrontare”.

Bottega è stato uno degli ultimi a lanciare il suo Prosecco Rosé sul mercato, messo in vendita solamente a partire da questo mese. La scelta è stata fatta, ammette Bottega, perché questo prodotto rappresenta qualcosa di diverso e imbottigliarlo per ultimi rispetto ad altri maggiori produttori di Prosecco ha significato dare importanza all’attesa, agendo con cautela. Il Prosecco Rosé Bottega, infatti, fermenta per 75 giorni, 15 giorni in più rispetto a quanto richiesto dal disciplinare, ed è venduto ad un prezzo differente rispetto a quelli destinati alla Grande Distribuzione. “Vogliamo concentrarci su una fascia di consumatori che cerca prodotti di alta qualità – ha affermato Bottega a The Drink Business – e adatteremo la nostra capacità alla domanda e a ciò che la natura ci permetterà di fare”.

Il Vino dei Poeti Rosé, questo il nome del Prosecco Rosé DOC Bottega, presenta note fruttate di mela, pesca bianca, limone e fragolina di bosco, unitamente a essenze floreali di fiori di pesco. Si abbina inoltre con piatti come insalata caprese, prosciutto stagionato e risotti di verdure.

Bottega ritiene che il Prosecco Rosé rappresenti una vera e propria fortuna per il Veneto, ma crede che sia stato un errore non aver definito un disciplinare DDCG anche per questo prodotto.

“Il Consorzio di tutela del Prosecco Superiore DOPG avrebbe dovuto permettere la produzione di Prosecco Rosé – afferma l’imprenditore – nonostante la minor presenza di Pinot Nero nell’area DOPG, in quanto sono più comuni le varietà di Glera e Pinot Bianco. Non appartiene alla tradizione locale, questo è vero, ma sicuramente sarebbe possibile fare dei grandi DOPG Rosé e questo prodotto avrebbe il potenziale per raggiungere il 20-25% della produzione di Prosecco DOP, aumentando quindi la percezione di valore del Prosecco.

Per quanto riguarda invece il difficile anno che stiamo tutti affrontando, Bottega ammette che le vendite nei travel retail dei duty free aeroportuali (che coprono il 25% delle vendite della compagnia), sono crollate. “Il nostro business del duty free è stato completamente spazzato via in maniera drammatica quest’anno – ammette senza riserve – ma sono positivo che con i tre vaccini presto disponibili possiamo nuovamente sperare nel futuro e cominciare a tornare alla normalità già nei prossimi sei mesi”.

Bottega crede inoltre che, nonostante permarranno alcune differenze nel nostro stile di vita rispetto a prima, questa situazione sarà comunque solo temporanea e quando terminerà la pandemia le persone torneranno a frequentare i pub e i bar come una volta, ridendo e scherzando. “Le nostre vite non possono rimanere per sempre di fronte ad uno schermo – conclude Bottega – abbiamo bisogno di goderci la vita per davvero”